

пресс-мероприятий, размещение информации на стендах банковских отделений, рекламных носителях;

- персональное обращение к клиенту с демонстрацией деятельности и позитивными ожиданиями (адресная рассылка). например, с уведомлением о том, что клиенты при желании могут получить свои вклады и проценты по ним в удобное для них время;

- благотворительность;

- активизация работы внешних экспертов;

- постоянная актуализация Интернет-страницы сайта новостями и комментариями представителей банка о событиях;

- укрепление лояльности СМИ посредством неформальных встреч.

Рекомендуемые PR-инструменты для банков, оказавшихся в тяжелом положении:

- активная деятельность в интернете. Интерес к банку следует поддерживать неформальным, но постоянным живым общением в блогосфере. Кроме того, в сети можно максимально быстро нейтрализовать негативные слухи;

- организация пресс-конференций, совместные пресс-мероприятия с другими банками;

- разработка регламентирующего документа (свода правил) по технике антикризисной безопасности: определить, что позволено говорить, а что нет разным целевым аудиториям, сузить круг спикеров, сократить сроки согласования с топ-менеджментом комментариев в СМИ, достичь внутренней согласованности информации, соблюдать этику информационной политики;

- нестандартные присмы: флешмобы, сарафанное радио.

Таким образом, в условиях нестабильности внешней среды широкое применение получают инструменты PR, не требующие больших финансовых затрат.

Таким образом, в условиях жесткой конкуренции среди банков, недоверия частных клиентов к рекламе, финансовой нестабильности в мире, банковский PR является одним из главных инструментов в создании позитивного имиджа банка, формировании и укреплении его репутации. Поэтому каждый банк должен научиться эффективно использовать этот инструмент для налаживания длительных, основанных на доверии связей с общественностью. Значение слов «эффективно использовать» означает умелую работу со всеми целевыми группами, на которые ориентируется банк, умение применять комплексно инструменты PR и следовать продуманной четкой стратегии, манипулируя различными тактиками воздействия на целевые аудитории, использование новых PR-технологий, применение антикризисных PR-мероприятий.

В.В. Николаевский, канд. экон. наук, БГЭУ (г. Минск)

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ: ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР

На протяжении длительного периода времени основой экономического развития традиционно считалось стабильная институциональная среда, обоснованная макроэкономическая политика, открытость рыночной экономики и приватизация в сфере производства товаров и услуг. Естественно, что обоснованная фискальная и монетарная политика в совокупности с прозрачной и эффективной законодательной системой, стабильными демократическими институтами и системой социальной защиты способ-

ствуют созданию и функционированию эффективной экономики. Однако это есть необходимое, но недостаточное условие [1].

Экономическое богатство государства создается не само по себе, но его создают, прежде всего, конкретные организации на микроуровне. Современные экономисты разделяют эту высказанную М Портером идею о том, что конкурентоспособность национальной экономики обеспечивается не за счет разработки механизмов функционирования экономики на макроуровне, а за счет эффективной деятельности конкретных предприятий, производящих товары и услуги [2, с.67].

Если на микроуровне возможности производства конкурентоспособных товаров и услуг не улучшаются, то макроэкономические (политические, социальные, законодательные и другие) реформы не могут быть плодотворны и не могут оказать позитивного воздействия на экономику государства в долгосрочной перспективе, то есть не могут обеспечить устойчивого развития национальной экономики. Фактически это означает, что успешное экономическое развитие определяется в первую очередь условиями, при которых создаются, функционируют и конкурируют организации (предприятия), формирующие совокупный национальный экономический потенциал.

Поэтому разработка экономической политики обеспечивающей устойчивость и конкурентоспособность национальной экономики является важным вопросом, учитывающим множество факторов, но в первую очередь ориентированной на создание благоприятных условий для развития деятельности производственных организаций – создание благоприятной институциональной среды зарождения, развития и функционирования производственных структур.

Основа процветающей экономики находится в области повышения производительности и эффективности функционирования организаций осуществляющих производство реальных товаров и услуг. Или иными словами - в общем, конкурентоспособность национальной экономики определяется конкурентоспособностью совокупного экономического потенциала государства. Этот потенциал, в свою очередь, определяется как совокупность экономических потенциалов самостоятельных производственных структур, расположенных в рамках национальных границ (предприятий и организаций резидентов государства). При этом, под экономическим потенциалом понимается способность экономического субъекта обеспечить свое устойчивое развитие в долгосрочной перспективе и достижение поставленных стратегических целей, то есть обеспечить устойчивую конкурентную позицию в долгосрочной перспективе.

Под экономическим субъектом на глобальном уровне следует понимать национальную экономику. Такое представление позволяет системно объединить глобальный, национальный уровни управления с уровнем управления отдельным предприятием. Это также позволяет акцентировать внимание на комплементарности микро- и макро-уровней в экономической системе.

Конкурентоспособность, в ее классическом понимании как эффективность экономики, существенно изменяется. Это объективное изменение определяется глобализацией экономических отношений и связано в первую очередь с распространением и использованием информационных технологий во всех сферах жизни общества. Глобализация с помощью информационных технологий «сжимает» время таким образом, что требует от субъекта управления быстрой реакции - принятия решений в кратчайшие сроки. Понятие конкурентоспособности становится зависимым от скорости принятия решений или становится функцией времени. Следовательно, конкурентоспособность отдельных предприятий, равно как и конкурентоспособность национальной экономики есть понятия динамические, то есть изменяющиеся во времени.

Этот факт можно проследить, например, анализируя подходы новой институциональной экономики, акцентирующей внимание на экономическом поведении субъекта рыночных отношений. Существенное отличие нового подхода от неоклассической модели (модели оптимального выбора) заключается не в максимизации результата, а в удовлетворенности результатом [3, с.31], что подверглось сильной критике со стороны ряда исследователей и в первую очередь со стороны Г. Саймона [4,5,6,7]. Однако основным объективным фактором отхода от неоклассической модели поведения экономического субъекта, явилось широкое распространение и использование в экономических исследованиях средств вычислительной техники и информационных технологий, оказавших существенное влияние на отход от классических представлений в различных сферах экономической науки.

Суть критических замечаний Г. Саймона и его сторонников сводилась к тому, что вместо максимизации результата, требующего соответствующих затрат на достижение оптимального в этом смысле решения, субъект хозяйствования удовлетворяется неполным достижением максимума результата. Однако в погоне за максимальным результатом оппоненты упустили из виду объективные тенденции развития глобализации и информационного общества. Как следствие, они недооценили эффективность использования такого важного экономического ресурса как время, значение которого объективно возрастает по мере развития цивилизации. Объективная ограниченность промежутков времени для принятия оптимального решения в смысле максимизации результата обусловлена все возрастающим динамизмом рыночных отношений [8]. Это ведет к принципиальному изменению понятия максимальной эффективности. То есть классическое понятие эффективности замещается динамическим понятием эффективности как функции времени – эффективность в заданный промежуток времени.

На достаточно продолжительных промежутках времени стабильного функционирования экономики – интервалах стационарности экономических процессов – максимизация результата оправдана и может быть достигнута на основе собранной и имеющейся у экономического субъекта информации (классический подход к эффективности). Однако с сокращением промежутков времени стационарности экономических процессов, вызванных современными тенденциями общественного развития, время на сбор и обработку информации, проверку ее полноты и достоверности для подготовки и принятия решения ограничивается. Более того, приходится принимать решения в отсутствии полной информации, что приводит к необходимости пересмотра и изменения критериев максимального результата. В противном случае возникает необходимость дополнительных затрат на поиск и обработку новой информации. В этой ситуации, сокращение времени на принятие решения эквивалентно снижению издержек на информационное обеспечение и, в этом смысле, можно говорить о возможности достижения максимального результата в условиях информационной неопределенности или достижении наиболее рационального результата в конкретных сложившихся условиях, в ограниченном промежутке времени. В данном контексте рациональность не означает оптимизацию результата в смысле его максимума - максимально возможный результат, однако подразумевает оптимальный результат по критерию максимизации при условии недостатка информационного обеспечения или ограниченности временного интервала принятия решения.

В этой связи, при управлении экономическими процессами, представляются актуальными определенные способности человека, важна не только формальная роль менеджера - властность, доминантность, ответственность, контактность и т.д. [9], но и такие качества как умение решать слабо структурированные проблемы, умение

рисковать, организовывать проведение нововведений [10]. Способность экономического субъекта оперативно адаптироваться к изменяющимся экономическим условиям и оперативно реагировать на эти изменения напрямую связана со способностью и умением человека собирать и обрабатывать необходимую информацию.

Способность человека к обработке информации выделяется в категорию редкого ресурса, который определяет рациональность удовлетворительного для данной ситуации выбора и, фактически становится одним из важнейших ресурсов экономики, определяющего эффективность функционирования социально-экономической системы – эффективность управления ею. Вместе с тем для полноты картины заметим, что скорость обработки информации и принятия решений неодинакова для различных уровней управления социально-экономическими системами. Поэтому ценность такого редкого ресурса как способность обработки информации определяется двумя взаимосвязанными параметрами: скоростью принятия решения и объемом обрабатываемой информации. Естественно, для соответствующего уровня управления оптимальным является определенное соотношение этих параметров, в смысле принятия конечного удовлетворительного решения. Таким образом, управление конкурентоспособностью социально-экономической системы является функцией взаимосвязанных системных переменных, таких как макроэкономические факторы, микроэкономические факторы, объединяемые в единую систему таким редким ресурсом как способность человека собирать и обрабатывать информацию. В условиях кризисных ситуаций особенно обостряется необходимость в быстром принятии решений на основе большого количества информации. Чем выше уровень управления, тем больший объем информации необходимо обрабатывать при возрастании цены ошибки неправильного решения.

Один человек не может обработать значительный поток разносторонней информации и принять единственно правильное решение. В этой связи возникает необходимость формирования в организации коллективных центров обработки информации и подготовки предложений для принятия решений, то есть организовать работу коллектива одной командой. Необходимо четкое разграничение полномочий и ответственности на соответствующих уровнях управления, а также обеспечение каналов оперативного циркулирования информации в системе управления.

Необходимо решить две основных задачи горизонтальной и вертикальной динамической интеграции информационных потоков:

- на горизонтальном уровне необходимо обеспечить без амбициозное оперативное рассмотрение поступающих предложений по разрешению проблемных ситуаций, исходя из принципов стратегии преодоления кризисных явлений разработанных вышестоящим уровнем управления. Принимаемые решения делятся на две категории: решения для реализации на конкретном уровне и предложения для вышестоящего уровня.

- на вертикальном уровне необходимо обеспечить беспрепятственное прохождение предложений на вышестоящий уровень управления и оперативное рассмотрение поступающих предложений. Принимаемые к реализации принципиальные предложения нижестоящих уровней должны рассматривать возможность привлечения их авторов к непосредственному участию в их разработке и внедрению.

Профессиональные качества и эффективность работы менеджера на любом уровне управления определяются не его персональными личностными знаниями и навыками, а способностью организовать движение потоков информации и оперативно селективировать ее по нужным направлениям.

Необходимо рационально использовать такой важный экономический ресурс

как время, определяющий эффективность деятельности системы управления. Создавая условия для постоянного свободного притока и обмена новой всесторонней информации на определенном уровне управления можно выработать адекватные текущей ситуации управленческие решения и построить адаптивную к внешним вызовам систему управления. Только таким образом достигается эффективность управления в динамическом окружении и обеспечивается конкурентоспособность экономической системы, особенно в кризисной ситуации.

Литература

1. Porter M. What Is Competitiveness? // Notes on Globalization and Strategy, 2005. – No 1, January-April. – <http://insight.iese.edu/doc.asp?id=00438&ar=7> – режим доступа 15.11.2008.
2. Портер, М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альбина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2002. -
4. Simon, H. A., Theories of decision making in economics// American Economic Review, 1954. - №49. – pp. 223-283.
5. March, James G, and Simon, Herbert A . Organizations 2nd ed. - Blackwell Publishers, 1993. - 287 p.
6. Friedman, B. M., Optimal expectations and the extreme information assumptions of 'rational expectations' macromodels. – Journal of Monetary Economics, 1979. – №5. – pp.23-41.
7. Simon H. A., and Oliver E. Williamson Conflict of Interest in Theories of Organization / Journal of Management and Governance, 2001. – Vol. 5, № 3-4. – pp. 223-230.
8. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. – М.: ООО «Издательство-АСТ»; ООО «Транзиткнига»; СПб.: Terra Fantastica, 2004. – 602с.
9. Собенина О. В. Особенности и противоречия культуры управления современных менеджеров / О. В. Собенина // Известия Уральского государственного университета. – 2007. – № 51. – С. 23-29.
10. Тульчинский Г.Л. Менеджмент в сфере культуры. - СПб.: Лань, 2001. - 384с.

М.Е. Никонорова, ассистент, БГЭУ (г. Минск)

ВИДЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРИНГА

Экономический подъем 80-х гг. XX века в промышленно развитых странах, привел к широкому распространению факторинга. Услуги факторинговых компаний способствовали укреплению финансового положения товаропроизводителей, упрочению связей между поставщиками и покупателями, росту объемов продаж, насыщению товарных рынков конкурентоспособной продукцией. Количество факторинговых компаний в мире возросло в 3,4 раза, а объемы операций – в 3,6 раза, причем в их совокупном обороте в 1,5 раза уменьшилась доля Америки и в 2 раза возросла доля Западной Европы. Также в это время факторинговые операции начали активно развиваться в Австралии, Новой Зеландии, на Ближнем Востоке и в Юго-Восточной Азии.

Особенностями применения факторинговых операций в европейских странах было использование не всего комплекса услуг, предлагаемых в рамках классического американского факторинга, а нескольких из них в различных сочетаниях. Факторинг в Европе представляет собой совокупность различных факторинговых практик.

Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка
Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.
Belarus State Economic University. Library.